

- Галеев Б. М. Синестезия в мире метафор // Обработка текста и когнитивные технологии : материалы междунар. конф. М. ; Варна, 2004. С. 33–42 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://synesthesia.prometheus.kai.ru/sinmet\\_r.htm#17](http://synesthesia.prometheus.kai.ru/sinmet_r.htm#17) (дата обращения: 16.02.2013).
- Жолковский А. К. Инварианты и структура поэтического текста: Пастернак // Поэтика выразительности. Вена, 1980. С. 205–244 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www-bcf.usc.edu/~alik/rus/ess/bib12.htm> (дата обращения: 02.02.2014).
- Лаптева О. А. Разговорная речь // Лингв. энцикл. слов. / гл. ред. В. Н. Ярцева. М., 1990. С. 407–408.
- Лотман Ю. М. Стихотворения раннего Пастернака. Некоторые вопросы структурного изучения текста // О поэтах и поэзии: Анализ поэтического текста. СПб., 1996. С. 688–717.
- Пастернак Б. Л. Собрание сочинений : в 5 т. М., 1989. Т. 1–3.
- Русская грамматика : в 2 т. / гл. ред. Н. Ю. Шведова. М., 1980.
- Шапир М. «...А ты прекрасна без извин...»: Эстетика небрежности в поэзии Пастернака // Новый мир. 2004. № 7. С. 149–171.

Поступила в редакцию 02.06.2014.

**Виктория Константиновна Голубева** – аспирантка Центра исследований белорусской культуры, языка и литературы НАН Беларуси. Научный руководитель – доктор филологических наук, профессор кафедры русского языка филологического факультета БГУ Т. Н. Волинец.

УДК 81

Л. С. МЕЛЬНИКОВА

### **ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МОТИВИРОВОЧНОГО КОМПОНЕНТА В ПОБУДИТЕЛЬНЫХ РЕЧЕВЫХ АКТАХ (на материале итальянского языка)**

**Резюме.** Определяется понятие мотивировочного компонента. Выявляются различные типы мотивировочных ходов в структуре прямых и не прямых побудительных речевых актов (апелляция к разуму, апелляция к эмоциям собеседника, похвала, упрек, обещание, угроза), исследуются их комбинации. В результате анализа языкового материала делается вывод о широком использовании мотивировки в побудительных речевых актах, отмечается ее тенденция к постпозиции по отношению к собственно побуждению в линейной структуре побудительного высказывания. Кроме того, обнаружено соответствие между наличием мотивировки, способом выражения побуждения и характером побудительной интенции (в прямых речевых актах данный компонент встречается значительно чаще, чем в косвенных, а наиболее часто мотивировка представлена в приказах). Результаты анализа представлены в таблицах. Делается вывод об определенной зависимости между наличием мотивировки, ее типом и положением, с одной стороны, и характером побудительной интенции, а также способом выражения побуждения – с другой.

**Ключевые слова:** линейная структура речевого акта; мотивировочный компонент; побудительный речевой акт; виды побудительной интенции; прямое и косвенное побуждение; типы мотивировки; позиция мотивировочного компонента в структуре побудительного высказывания; комбинация различных типов мотивировки.

**Abstract.** The research is pursued within linguistic pragmatics. It defines the concept of motivation component, reveals different types of motivation steps in the structure of direct and indirect illocutionary speech acts (appeal to intellect, to emotions of the interlocutor, praise, reproach, promise, menace) and studies their combinations on the actual material of the Italian language. The results of the analysis bring to conclusion that motivation is widespread in illocutionary speech acts, and highlight its postposition to illocution itself in the linear structure of illocutionary speech acts. The study also detects the nonconformity between the presence of motivation, the way of expressing illocution and the kind of illocutionary intention (in directive speech acts this component is seen way more often than in indirect, but mostly the motivation is presented in orders). The results of the analysis are seen in tables. The study suggests the definite relationship between the presence of motivation, its type and position on the one hand, and the kind of illocutionary intention and the way of expressing illocution on the other.

**Key words:** linear structure of a speech act; motivation component; directive speech act; types of directive intention; direct and indirect illocution; types of motivation; position of the motivation component in the structure of directive acts; combination of different types of motivation.

Внимание современных исследователей лингвопрагматики все больше привлекает не только внутренняя структура тех или иных речевых актов (далее – РА), но и их линейная структура, модели их построения, которые могут состоять из нескольких последовательных коммуникативных ходов. Так, например, по Э. Гоффману, в РА извинения, где говорящий играет роль и виновного за проступок, и одновременно осознавшего свою вину, содержатся пять типовых компонентов: выражение огорчения, признание своей вины, самоосуждение, обещание исправиться, предложение компенсировать ущерб (см. Goffman 1972, 144). В трактовке А. Кохена компоненты извинения включают собственно извинение, объяснение причины, признание ответственности, предложение компенсировать ущерб, обещание исправиться (см. Cohen, Olshtain, Rosenstein 1986, 52).

Линейная структура побудительного речевого акта (далее – ПРА) также представляет собой многокомпонентное речевое действие. Существует несколько разработанных линейных моделей структуры РА просьбы. Так, в концепции Ш. Блум-Кулка просьба моделируется из трех компонентов (привлечение внимания, вспомогательные ходы, собственно просьба) (см. Blum-Kulka, House, Kasper 1989, 17), а в соответствии с моделью Э. Ринтелла она представляет собой пятикомпонентное образование (начало разговора, обращение, просьба о просьбе, мотивировка просьбы и собственно просьба) (см. Rintell 1981, 19). В. И. Карасик отмечает, что РА просьбы включает несколько неравноценных ходов: ядро речевого действия (собственно просьба), фатическую коммуникацию (начало разговора, обращение) и дополнительные компоненты просьбы, которые «реализуются в условиях, осложняющих общение (различие в статусе коммуникантов, недостаточное знакомство, осложненные личные отношения и т. д.)»

(см. Карасик 2002, 162–163). Таким образом, можно сказать, что основной коммуникативный ход ПРА выражает сущность конкретной побудительной интенции, а дополнительные ходы могут эксплицировать мотивировку, демонстрацию отношения к собеседнику, обозначение намерения совершить тот или иной РА. Комбинируя дополнительные коммуникативные ходы, говорящий получает возможность влиять на интенсивность побудительной интенции и моделировать желаемый перлокутивный эффект.

Определяя успешность коммуникации, содержащей побудительные интенции, исследователи разграничивают такие аспекты, как вежливость и стремление избегать конфликтов. На наш взгляд, объяснение говорящим мотивов при обращении к слушающему с просьбой, советом или приказом является наиболее действенным средством, которое помогает избегать конфликтных ситуаций в общении именно потому, что делает данные РА более вежливыми. Нам показалось небезынтересным исследовать мотивировку как дополнительный ход в линейной структуре прямых и не прямых ПРА, чтобы понять, насколько часто коммуниканты прибегают к данному компоненту с целью повышения степени вежливости и эффективности общения, а также определить характерные особенности реализации мотивировочного компонента в ситуации побуждения.

Под мотивировкой мы понимаем рациональное объяснение субъектом причин действий, в нашем случае речевых, посредством указания на «социально приемлемые для него и его референтной группы обстоятельства, побудившие его к выбору данного действия» (Психологический словарь). Иными словами, применительно к нашему объекту исследования, мотивировка – это экспликация говорящим причины, по которой он побуждает собеседника к выполнению определенного действия.

Цель данной статьи – выявить наличие мотивировочного компонента (далее – МК) в прямых и не прямых ПРА, относящихся к различным функционально-семантическим типам (приказ, просьба и др.), на материале итальянского языка.

В ходе исследования и анализа языковых фактов, полученных путем сплошной выборки из романа Алессандро Барикко «City» (Baricco 2000), мы установили следующие, достаточно гетерогенные разновидности мотивировочных коммуникативных ходов в структуре прямых и не прямых ПРА: апелляция к разуму, апелляция к эмоциям собеседника, похвала, упрек, обещание, угроза. Рассмотрим данные ходы, иллюстрируя их наиболее показательными примерами (перевод фактического материала на русский язык выполнен Е. Дегтярь и В. Петровым (см. Барикко 2002)).

**Апелляция к разуму** (или логическая аргументация) содержит указание на разумность, логичность искомого действия, выявляет его обусловленность объективными обстоятельствами, поясняет его смысл и устанавливает причинно-следственные связи: *Vai a dormire, Gould. E' tardi, vai a dormire* (221)\* 'Ложись спать, Гульд. Уже поздно. Ложись спать' (256); *Deve darmelo, è la prassi* (11) 'Но вы должны назваться, таков порядок' (7).

В центре внимания МК могут находиться не только какие-то внешние обстоятельства или искомое действие, но и сами коммуниканты или третьи лица: *Abbassa quelle braccia, idiota. Non posso ammazzarti, se voglio morire* (268) 'Опусти руки, кретин. Если я хочу умереть, как я могу тебя прикончить?' (308); *Niente scommesse su Poreda, ragazzi, Mondini gliel'ha giurato* (163) 'Никаких пари, ребята. Мондини дал ему слово' (188); *Non dirle però che ci vado, non so ancora se ci vado, voglio dire, me l'hanno appena chiesto* (176) 'Не говори ей пока, что я еду. Я ведь еще не знаю, меня только спросили об этом' (205).

При использовании данного типа мотивировки следует отметить частое употребление в речи адресанта таких лексических единиц, как *capire* 'понять', *pensare* 'думать', *credere* 'полагать', *sapere* 'знать', *essere ragionevole* 'быть разумным', *essere utile* 'быть полезным', так как апелляция к разуму, как правило, основывается на очевидности аргумента и объективности суждений аргументатора: *Mi creda, è l'unica cosa utile che può fare. Venga qui* (227) 'Поверьте, это единственная полезная вещь, которую вы можете сделать. Приезжайте сюда' (263); *Potrebbe essere un'idea, ci pensi* (17) 'Неплохая идея, подумайте над этим'.

Когнитивным основанием для следующего типа МК – психологической аргументации (**апелляции к эмоциям**) – являются представления коммуникантов о чувствах друг друга, об особенностях эмоционального восприятия мира сквозь призму системы ценностей каждого из них. Приводимые доводы содержат выражение чувств, эмоциональных состояний собеседников, их интересов, желаний, привязанностей, привычек, например: *Quella è una storia che mi interessa. Raccontamela, Gould* (53) 'Но мне это интересно. Расскажи мне, Гульд' (58); *In radiocronaca chiamami Lawyer. Mi piace* (144) 'Называй меня Лоуэр в своих репортажах. Мне будет приятно' (166); *E fatelo smettere, no? E' un'indecenza!* (72) 'Вы прекратите это или нет? Это безобразие' (81).

Можно отметить, что в большинстве МК данного типа эксплицировано в той или иной форме категориальное значение первого лица, которое, на наш взгляд, подчеркивает субъективность психологического довода в отличие от объективности логической аргументации: *Quello è affar mio, parliamo di quello che farà lei* (285) 'Это мое дело. Давайте о том, что будете делать вы' (327); *Sbrighi a riparare quell'orologio. Ho bisogno di morire* (268) 'Давай-ка скорее чини часы. Я хочу умереть' (308); *A me serve vivo. Risolva lei il problema* (285) 'Мне он нужен живым. Позаботьтесь об этом'; *Quindi di al pancione di tirar giù il fucile, adesso devo proprio andarmene* (296) 'А сейчас прикажи толстому убрать ружье, мне надо идти' (340).

\*Здесь и далее в круглых скобках указан номер страницы издания.

Эмоциональные состояния, которые могут использоваться в данном типе мотивировки, представлены достаточно широко: это могут быть как позитивные, так и негативные эмоции самого говорящего или его партнера, причем как по отношению к самим себе или друг к другу, так и к третьим лицам: *Non ci faccia caso se piango, non sono triste, non sono triste per Gould* (199) 'Не обращайтесь внимания на слезы, я не грущу. Я не грущу о Гульде' (231); *Vacca troia, guarda che schifezza, non è possibile, è uno schifo, fatelo smettere!* (74) 'Сукин сын, вы только посмотрите на эту мерзость, это же невозможно, такая мерзость, а ну, остановите его!' (84); *Lasciala stare, è matta quella* (58) 'Оставь ее в покое, она чокнутая' (64).

В качестве МК ПРА может выступать одобрительное высказывание (**похвала**) о положительных качествах собеседника (интеллектуальных, духовных, физических), благодаря которым он может или должен выполнить искомое действие. Для того чтобы усилить мотивировку данного типа, говорящий может воспользоваться приемом противопоставления положительных качеств адресата и собственных отрицательных характеристик. Коммуникативный ход похвалы может включать семантические компоненты типа 'ты такой *умный / сильный / хороший / добрый / смелый*, что *поймешь необходимость / сможешь / не откажешься / не упустишь возможность / не испугаешься* сделать то, о чем просят': *Sei il più forte, Larry. Non buttare via tutto* (235) 'Ларри, ты самый сильный. Не разбрасывайся всем, что у тебя есть' (273); *Melania, non c'è bisogno di piangere, sei una bambina grande, non devi piangere, prendi questa bacchetta, avanti...* (137) 'Мелания, не надо плакать, ты уже большая и не должна плакать, возьми палочку, давай...' (157).

В качестве отрицательного коррелята коммуникативного хода похвалы выступает **упрек**, реализующийся в коммуникативных контекстах, семантическое содержание которых может быть приблизительно следующим: 'неужели ты такой *жадный / равнодушный / упрямый / безжалостный*, что не захочешь сделать для меня...'. Упрек может быть высказан просто для выхода отрицательных эмоций, а также с целью исправить адресата, информируя его об отрицательной оценке каких-то его качеств или действий как говорящим, так и третьими лицами: *Melania, ci stanno guardando tutti, smettiti di piangere e prendi questo cristo di bacchetta...* (137) 'Мелания, все смотрят на нас, перестань плакать и возьми эту долбаную палочку...' (157).

Очевидно, что как похвала, так и упрек являются весьма эффективными приемами манипулятивного воздействия на адресата, так как они активно эксплуатируют его естественное желание нравиться окружающим.

**Обещание** говорящего выполнить определенные действия представляет собой мотивировочный коммуникативный ход, предусматривающий акцентирование интересов слушающего и действие говорящего в этих интересах. Коммуникативная задача говорящего состоит в том, чтобы заинтересовать слушающего в выполнении искомого действия, убедить его в том, что он останется «в выигрыше», заверить его в обязательном выполнении упомянутого в обещании действия. В следующих примерах коммуникативный ход обещания является компонентом в ПА совета: *Porta subito questo tagliando alla cassa, riceverai un hamburger gratis e un drink a metà prezzo!* (110) 'Отнесите немедленно этот купон в кассу, вы получите бесплатный гамбургер и напиток за полцены!' (126); *Ripara quell'orologio e saranno tuoi* (268) 'Почини часы, и деньги твои' (309).

Для реализации побудительной интенции и обеспечения перлокутивного эффекта говорящий в ряде случаев прибегает к **угрозе**, которую, на наш взгляд, можно рассматривать как отрицательную реализацию коммуникативного хода «обещание». Угроза может быть как адресатно направленной: *Mangia con la forchetta, o ti ammazzo* (138) 'Ешь вилок, или я убью тебя' (158); *Non contarci, quelli arrivano* (15) 'Даже не мечтай, придут...' (12), так и адресантно направленной, когда субъектом действия является адресант (в том числе и в тех случаях, когда угроза распространяется на обоих коммуникантов): *MELANIA, PRENDI QUESTA BACCHETTA O CI ALZIAMO DA QUI E TORNIAMO IMMEDIATAMENTE A CASA...* (137) 'МЕЛНИЯ, ВОЗЬМИ ПАЛОЧКУ, а НЕ ТО МЫ ВСТАНЕМ и НЕМЕДЛЕННО ПОЙДЕМ ДОМОЙ...' (157). Отметим, что в случае адресатно направленной угрозы актуализируется сема 'предостережение', тогда как при адресантно направленной угрозе она может приобретать характер шантажа.

Нередко говорящий пошагово прибегает к нескольким типам мотивировки в одной и той же коммуникативной ситуации, что позволяет обеспечить максимальный перлокутивный эффект. Нами были выявлены следующие модели:

- **логическая аргументация + совет + обещание:** *Chiunque in questa città potrebbe farlo. Non si butti via. Per lei ho pensato a qualcosa di più raffinato* (285) 'Любой в городе это может. Не тратьте силы попусту. Я приготовил для вас кое-что более изысканное' (328);

- **запрет + психологическая аргументация + логическая аргументация:** *Bird, lascia stare. Partita persa. Le carte buone le ha lui* (298) 'Берд, оставь. Партия проиграна. Лучшие карты у него' (343);

- **просьба + психологическая аргументация + логическая аргументация:** *Non dirle però che ci vado, non so ancora se ci vado, me l'hanno appena chiesto* (176) 'Не говори ей пока, что я еду. Я ведь еще не знаю, меня только спросили об этом' (205);

- **приказ + психологическая аргументация + логическая аргументация:** *Piccolo bastardo figlio di puttana, vattene a casa tua a fare 'ste schifezze, crepaci pure a casa tua, ma lasciami in pace, hai capito, questo è un posto civile, diteglielo che questo è un posto civile, che non può permettersi...* (76) 'Маленький ублюдок, сукин сын, катись себе домой и там вытворяй всю эту мерзость, хоть лопни, только, пожалуйста,

у себя дома, а меня оставь в покое, понял, а здесь общественное место, скажите же ему, что здесь общественное место и здесь не разрешается...' (86).

Кроме того, мы обратили внимание на то, что некоторые МК могут сочетать в себе значения нескольких типов, а именно:

- *логической аргументации* и одновременно *похвалы* адресата: *Sì, è una buona idea, diglielo* (177) 'Да, неплохая мысль, скажи ей об этом' (205);

- *логической аргументации* и *упрека*: *Non mi incastrate: una cosa è fermare un orologio, un'altra cosa è fermare il tempo* (261) 'Не стоит на меня давить. Одно дело – остановить часы, другое дело – остановить время' (301);

- *обещания* и *логической аргументации*: *Fai le cose facili e non avrai problemi* (229) 'Делай простые вещи, и все будет в норме' (266);

- *логической* и *психологической аргументации*: *Chiunque in questa città potrebbe farlo. Non si butti via* (285) 'Любой в городе это может. Не тратьте силы попусту' (328);

- *угрозы* и *психологической аргументации*: *Stà attento, ragazzo. Da questa distanza non ho bisogno degli occhi* (268) 'Полегче, парень. На таком расстоянии мне видеть необязательно' (308);

- *упрека* и *психологической аргументации*: *Okay, ma allora spegni quel registratore, che c'entra il pubblico...* (318) 'О'кей, но тогда останови запись, слушатели тут ни при чем' (365).

Анализ фактического материала позволил обнаружить некоторые особенности применения МК в коммуникативной ситуации побуждения, которые приведены в табл. 1–4.

1. Существует соответствие между способом выражения побуждения (прямого и непрямого) и наличием МК.

Таблица 1

Наличие МК в прямых и не прямых ПРА

Тип ПРА	ПРА		
	прямые	непрямые	всего
ПРА без МК	310	155	465
ПРА с МК	47 (15 %)	8 (5 %)	55 (11,8 %)

Как следует из табл. 1, МК является важным компонентом ПРА. Из 465 рассмотренных ПРА мотивировка представлена в 55 примерах (приблизительно 12 %), причем из 310 ПРА с прямым способом побуждения МК встречается в 47 (15 %) случаях, тогда как на 155 не прямых ПРА приходится только 8 примеров (5 %), содержащих мотивировку. Таким образом, прямой способ побуждения в 3 раза чаще допускает употребление МК. Следовательно, не прямое побуждение является в большинстве случаев самодостаточным и не требует повышения степени вежливости. Иными словами, эффективность не прямой коммуникации не зависит от наличия мотивировки.

2. Существует соответствие между типом побудительной интенции и наличием МК. Рассмотрим это на примере прямых побуждений.

Таблица 2

Наличие МК в различных типах ПРА

Прямые ПРА	Приказ	Просьба	Совет	Приглашение	Разрешение
47	31	3	10	1	2

Большая половина прямых ПРА, содержащих мотивировку, приходится на приказы, приблизительно пятая часть представлена советами, а остальные типы в совокупности составляют десятую часть примеров.

3. Существует определенная тенденция к расположению МК в линейной структуре прямых ПРА.

Таблица 3

Расположение МК в различных типах ПРА относительно побуждения

Положение МК	Приказ	Просьба	Совет	Приглашение	Разрешение	Всего
Препозиция	9	1	1	1	1	13
Постпозиция	22	2	9	—	1	34

Из данных табл. 3 следует, что для МК характерна постпозиция по отношению к собственно побуждению.

4. Существуют определенные корреляции между характером побудительной интенции и типом мотивировки.



Тип мотивировки в различных ПРА

ПРА	Логическая аргументация	Психологическая аргументация	Похвала	Упрек	Обещание	Угроза
Приказ (31)	11	8	2	4	3	3
Просьба (3)	1	2	–	–	–	–
Совет (10)	3	3	–	–	2	2
Приглашение (1)	–	1	–	–	–	–
Разрешение (2)	–	2	–	–	–	–
Всего	15	16	2	4	5	5

Как следует из табл. 4, между характером побудительной интенции и типом МК существуют количественные и качественные соответствия: так, вопреки ожиданиям, приказ активно использует мотивировку, тогда как просьба, разрешение и приглашение лишь эпизодически включают в свою структуру МК (в основном психологическую аргументацию). Приказы и советы предполагают весьма широкое использование мотивировки, причем первые включают компоненты всех типов, но наиболее широко в них представлена логическая и психологическая аргументация. Что касается советов, то в них присутствуют приблизительно в равном количестве оба типа аргументации, а также обещание и угроза. В нашем фактическом материале похвала и упрек встретились только в приказах, а обещание и угроза – в приказах и советах.

Исследованный нами материал позволяет предположить, что наблюдается определенная зависимость между наличием мотивировки, ее типом и положением в структуре речевого акта, с одной стороны, и характером побудительной интенции, а также способом ее выражения – с другой. Анализ таких соотношений может быть посвящено отдельное исследование.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Карасик В. И. Язык социального статуса. М., 2002.  
 Психологический словарь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=524> (дата обращения: 09.08.2014).  
 Барикко А. CITY / пер. с итал. Е. Дегтярь, В. Петрова. СПб., 2002.  
 Baricco A. City. Milano, 2000.  
 Blum-Kulka Sh., House J., Kasper G. Investigating Cross-Cultural Pragmatics: An Introductory Overview // Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies. Norwood, 1989. P. 1–34.  
 Cohen A. D., Olshtain E., Rosenstein D. S. Advanced EFL Apologies: What Remains to Be Learned? // Intern. J. of the Sociology of Language 62. 1986. P. 51–74.  
 Goffman E. Relations in Public: Microstudies of the Public Order. Harmondsworth, 1972.  
 Rintell E. Sociolinguistic Variation and Pragmatic Ability: A Look at Learners // Intern. J. of the Sociology of Language 27. 1981. P. 11–34.

Поступила в редакцию 10.10.2014.

**Людмила Сергеевна Мельникова** – старший преподаватель кафедры романского языкознания филологического факультета БГУ.